

## „ Haben Sie noch Lust auf die PKV? “

**S**ie haben keine Lust mehr auf die PKV? Gratuliere! Sie sind hier genau richtig. Es kann Ihnen niemand verdenken und Sie sind in bester Gesellschaft. Gerade ist die PKV in der aktuellen Produkthitparade der unabhängigen Vermittler im 2. Quartal 2016 als Flop zu identifizieren. Zuviel ist in den letzten Jahren auf die PKV niedergeprasselt. Und aktuell kämpfen viele Gesellschaften und Vermittler mit den horrenden Anpassungen aufgrund des verringerten Zinssatzes und deren Auswirkungen auf die Rückstellungen. Auf die hohen Neueinstiegsprämien oder dem Unisex-Thema möchte ich an dieser Stelle nicht detaillierter eingehen.

Auch die betriebliche KV hat auf ganzer Linie enttäuscht. Bleiben also nur noch Zusatzversicherungen. Von denen kann man aber nicht leben.

Es kann nur eine Frage der Zeit sein, bis sich verschiedene Gesellschaften aus Kostengründen zusammenschließen werden. Jüngstes Beispiel ist der Versuch zunächst ein gemeinsames Abrechnungszentrum von verschiedenen Versicherern aufzubauen. Dann rufen Versicherte bei Problemen Mitarbeiter an, die sich in den verschiedenen Tarifen der unterschiedlichen Gesellschaften auskennen sollen.

### Gibt es trotzdem Hoffnung für die PKV?

Ja! Bei allem Unmut über die derzeitige Lage bin ich überzeugt, dass es die PKV auch noch weiter geben wird. Es müssen sich nur verschiedene Dinge ändern. Die Bestätigung zum Verbleib der PKV hat der BGH klar gegeben. Dazu kommt, dass das Thema Bürgerversicherung gar nicht akut ist, vielleicht so auch gar nicht umsetzbar wäre.

Die aktuellen Leistungskürzungen in der GKV sind die perfekten Argumente für die PKV. Es gibt volle Leistungsgarantie und die PKV hat Rückstellungen. Das wäre übrigens auch ein Einstieg für die betriebliche KV: Weg von der Steuersparnummer hin zu echten Leistungen für die Mitarbeiter – ohne Gesundheitsprüfung!

### Und was bringt die Zukunft?

Zunächst ein Blick auf die Digitalisierungsbemühungen: Wir müssen strikt unterscheiden, was ein sinnloser Gimmick ist, und was auf Dauer Nutzen bringt. Ein digitales Einreichen der Rechnungen wird nur geringes Sparpotential bringen. Viel interessanter sind die Gesundheits-Apps mit deren Datenerhebung. Die Frage dabei lautet: Können Kosten langfristig gesenkt werden und kann eine Gesellschaft tatsächlich dauerhaft Einfluss auf die Gesundheit der Kunden nehmen, quasi in einen „Human-Telemiktarif“ der PKV? Das wird spannend werden. Das Potential ist riesig. Adipositas oder Herz-Kreislaufkrankungen bedrohen unsere Gesellschaft nachhaltig. Da scheint mir ein solches Vorgehen mit dem Ziel der Beitragsbelohnung ein probates Mittel zu sein. Nicht zu vergessen die Unterstützung und Aufklärung. Hier kann die PKV die GKV überflügeln.

Die nachhaltige Kundenbindung: Nach langen Jahren des Kampfes gibt es endlich Produktteilnehmer, die von sich aus sinnvolle Umstellungsangebote für die Kunden anbieten. Damit können wir endlich die Provisionsjäger trockenlegen, die nur schnelle Honorare produzieren wollen. Schon längst hat sich herauskristallisiert, dass es zum Teil sinnlos ist, in den nächstgünstigeren Tarif zu wechseln. Dieser kann ebenfalls schnell teuer werden. Da ist Fingerspitzengefühl und eine ruhige Hand gefragt. Und wenn die Gesellschaften dann noch erkennen, dass bei einem Gesellschaftswechsel nur noch wenig oder keine Courtage bezahlt werden sollte, könnte daraus eine runde Sache werden.

Neue Tarifvarianten: Seit langem sind der PKV diejenigen Ärzte und Krankenhäuser ein Dorn im Auge, die nahezu unverschämt und unverblümt Höchstrechnungen stellen und Untersuchungen verkaufen, die nur den Geldbeutel der Ärzte füllen. Dagegen werden auf Dauer nur Tarife helfen, die unmittelbar Einfluss auf das Ärzteangebot nehmen. Dabei gilt es aber die Balance zu finden zwischen vernünftiger Auswirkung und einem brutalen Verhaltenszwang, wie er in den amerikanischen Krankenversicherungen zu finden ist. Erste Versuche gibt es bereits und ich bin mir sicher, dass es bald viele derartige Tarife geben wird. Diese Tarife sollten auch spürbar günstiger bleiben.

Das gesamte Thema Zusatzversicherungen soll an anderer Stelle erörtert werden.

Sie sehen anhand dieser Beispiele, dass es noch Hoffnung gibt! Für uns als Vermittler bestimmt nicht mehr als reiner PKV-Spezialist. Das würde sich zu volatil gestalten und davon haben auch wir uns vor Jahren verabschiedet. Aber die PKV bleibt ein wichtiger Produktbestandteil im Rahmen eines „Full-Service-Maklers“. ■

Kommentiert von Peter Przybilla,  
Geschäftsführer der Hengstenberg & Partner GmbH

